

# Ohne Vertrauen – keine Aufträge

Selbstständige Trainer haben es nicht leicht firmeninterne Aufträge zu erhalten. Eine Umfrage bei 100 HR-Managern, ihren potentiellen Auftraggebern, zeigt warum.

«Ich habe kein Vertrauen in Bildungsfachleute» – «Ausbilder/innen gehen nicht auf meine Bedürfnisse ein» – «Trainer vermarkten sich schlecht». Dies sind drei häufige Aussagen der Personalverantwortlichen. Das fehlende Vertrauen belegt dabei den ersten Rang.

Bildungsdienstleistungen sind schlecht greifbar. Das Ergebnis von Trainings ist erst nach deren Abschluss feststellbar. Dem Trainer muss es also gelingen das Vertrauen des Auftraggebers bereits im Vorfeld zu gewinnen. Wählt der HR-Manager einen schlechten Trainer steht auch sein Ruf auf dem Spiel. Das ist der Grund, dass Personalverantwortliche gerne auf bereits bekannte Trainer zurückgreifen oder Empfehlungen befreundeter Firmen einholen.

Vor allem beim Start einer Trainerkarriere können Aufträge oft nur schlecht über bestehende Kontakte und Empfehlungen akquiriert werden. Es gilt also die Greifbarkeit der Trainingsdienstleistungen zu erhöhen.

## Die Marke Trainer

«Bauchladentrainer», die Alles für Alle anbieten erwecken nicht gerade Vertrauen. Wer kann schon gleichzeitig in mehreren unterschiedlichen Fachgebieten Experte sein? Konzentrieren Sie sich also auf wenige Themen. Diese klare Positionierung bildet das Fundament Ihrer Marke Trainer, die es aufzubauen gilt. Einem No-Name traut man hochkarätige Aufträge gar nicht zu. Eine Marke jedoch schafft Vertrauen.

## Referenzen

Bieten Sie Ihren potentiellen Auftraggebern Referenzen an. Dies sind Auftraggeber, die bereit sind, Auskünfte über Ihre Arbeit zu geben.

## Projektlisten

Projektlisten sind mehr als nur Referenzlisten. Führen Sie neben den Namen der Unternehmen bei denen Sie tätig waren auch auf, welche Aufträge in welchem Zeitraum und bei welchen Zielgruppen Sie erfüllt haben. Führen Sie die erzielten Resultate auf und lassen Sie dabei Zahlen sprechen. Aus Gründen der Diskretion ist es nicht immer möglich umfangreiche Projektlisten zu veröffentlichen. Bieten Sie diese dann nur auf Anfrage und nach Rücksprache mit den aufgeführten Unternehmen an. Auch dies schafft Vertrauen.

## Kundenstimmen

Begeisterte Kunden sind oft bereit mit ihrem eigenen Namen und vielleicht sogar mit einem Foto eine Aussage über die bei Ihnen gekaufte Dienstleistung zu machen. Diese verwenden Sie in Broschüren, auf Ihrer Website oder in Mailings. Die Kundenstimmen sollten in jedem Falle echt und mit dem vollen Namen des Kunden versehen sein – also nicht nur H.M. aus T.

## Probetrainings

Laden Sie potentielle Kunden zu einem Probetraining ein. Geben Sie dort einen Einblick in Ihr Wirken, indem Sie gleich

ein kleines Training durchführen. Erzählen Sie nicht bloss, wie sie es machen würden.

## Qualitätsstandards

Machen Sie transparent, was der Kunde von Ihnen erwarten kann. Werden Sie dabei konkret und orientieren Sie sich an Qualitätsstandards und Honorarempfehlungen der Branchenverbände.

Diese Punkte bilden Ihr Eintrittsticket in die Büros der HR-Manager. Dass Sie sich auf das Kundengespräch professionell vorbereiten versteht sich von selbst – viel Erfolg.



Daniel Herzog ist seit 18 Jahren mit den Kernkompetenzen Bildungsmarketing und Methodik/Didaktik in der Erwachsenenbildung tätig. Als Gründer und Gesellschafter der Lernwerkstatt Olten und der Daniel Herzog Bildungsmarketing GmbH verfügt er über Praxisgefässe, in denen er neue Konzepte und Strategien des Bildungsmarketings laufend testet und anwendet. Er unterrichtet bei der Lernwerkstatt Olten in den Lehrgängen Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis, eidg. dipl. Betriebsausbilder/in, eidg. dipl. Ausbildungsleiter/in und im Nachdiplomstudium HF Bildungsmanagement.

[www.lernwerkstatt.ch](http://www.lernwerkstatt.ch)  
Tel. 062 291 10 10

**lernwerkstatt**

## Checklisten-Download

Drei kostenlose Checklisten für mehr Aufträge:

- Kundengespräch: Auf diese Fragen sollte Sie sich vorbereiten
- Qualitätsstandards für Trainer
- Honorarempfehlungen für Trainer

Jeden Monat finden Sie unter [www.lernwerkstatt.ch](http://www.lernwerkstatt.ch) > Toolbox neue Tools.